

UAS AKUNTANSI MANAJEMEN

1. pengambilan keputusan taktis dan strategi dalam akuntansi manajemen adalah dua jenis keputusan yg berbeda dalam jangka waktu dan tujuan.
- 1). Pengambilan keputusan Taktis adalah Proses pemilihan di antara beberapa alternatif dengan hasil langsung atau terbatas. keputusan ini biasanya dilakukan untuk mencapai tujuan jangka pendek dan meningkatkan daya saing perusahaan.

Pengambilan keputusan taktis melibatkan pemilihan diantara beberapa Alternatif dengan mempertimbangkan waktu yg sesera dan memiliki Pandangan yg terbatas.

Contoh keputusan taktis meliputi:

1. make or buy Decision
keputusan untuk membuat atau membeli suatu komponen yg digunakan dalam produksi.
2. Keep or Drop Decision
keputusan untuk mempertahankan atau menghapus suatu segmen lini produksi
3. Special Order Decision
keputusan untuk membuat pesanan khusus ketika ada harga yg menarik.
4. Product mix Decision
keputusan tentang bagaimana mengombinasikan produk untuk mencapai laba yg optimal

2). Pengambilan keputusan strategis

Proses pemilihan antara beberapa alternatif strategi untuk mencapai keunggulan kompetitif perusahaan dalam jangka panjang. keputusan ini melibatkan pemilihan di antara beberapa alternatif strategi yg lebih luas dan memiliki dampak jangka panjang. tujuan pengambilan keputusan strategi adalah untuk memilih strategi yang akan membantu perusahaan mencapai sasaran strateginya.

Implementasi di lapangan pengambilan keputusan taktis dan Strategi dilakukan oleh manajer dan para Pengambil keputusan

di lingkungan kerja profesional atau perusahaan.
Implementasi pengambilan keputusan taktis & strategi melibatkan beberapa langkah, seperti:

1. Mengenal dan menentukan masalah
Mengidentifikasi ~~meny~~ masalah yg perlu diselesaikan.
2. Mengidentifikasi alternatif solusi
Mencari beberapa alternatif untuk menyelesaikan masalah.
3. mengidentifikasi biaya dan manfaat
Menghitung biaya dan manfaat yg relevan & untuk setiap alternatif.
4. menghitung total biaya dan manfaat
Menghitung total biaya dan manfaat yg relevan untuk setiap alternatif.
5. menilai faktor kualitatif
Mempertimbangkan aspek kualitatif dari setiap alternatif
6. Mengambil Keputusan
memilih alternatif yg memberikan manfaat keseluruhan yg terbesar.

2. Contoh Soal Studi kasus Keputusan Investasi modal pada usaha mikro

Kasus

Ridho memiliki usaha mikro yg bergerak dibidang jual beli baju bekas. Saat ini, ia memiliki modal awal sebesar Rp. 5.000.000. Ia ingin meningkatkan usahanya dengan membeli lebih banyak baju bekas & meningkatkan kualitas produknya, Ridho memiliki dua opsi investasi

1. Opsi 1: membeli mesin jahit. Harga mesin jahit adalah Rp. 2.000.000, dengan menggunakan mesin jahit, Ridho dapat meningkatkan kualitas produknya dan meningkatkan efisiensi produksi. mesin jahit juga dapat membantu Ridho untuk membuat produk yg lebih kompleks dan meningkatkan harga jual produknya.
2. Opsi 2: membeli baju bekas yg lebih baik. Harga baju bekas yg lebih baik adalah Rp. 1.500.000. Dengan membeli baju bekas yg lebih baik, Ridho dapat meningkatkan kualitas produknya dan meningkatkan harga jual produknya. Ridho ingin mempertimbangkan mana opsi investasi yg lebih baik untuk ~~nya~~ usahanya. Ia ingin mempertimbangkan biaya

Investasi, biaya operasional, dan potensi keuntungan yg akan diperoleh dari setiap opsi.
Pembahasan

Biaya Investasi

1. opsi 1 (membeli mesin) adalah Rp. 2.000.000
2. opsi 2 (membeli baju bekas yg lebih baik) adalah Rp. 1.500.000

Biaya Operasional

1. opsi 1 (membeli mesin jahit) adalah Rp. 500.000 per bulan.
2. opsi 2 (membeli baju bekas yg lebih baik) adalah Rp. 300.000 per bulan.

Potensi Keuangan

1. opsi 1 (membeli mesin jahit) adalah Rp. 1.000.000 per bulan.
2. opsi 2 (membeli ~~mesin~~ baju bekas yg lebih baik) adalah Rp. 800.000 per bulan.

Analisis

Lidho perlu mempertimbangkan biaya investasi, biaya operasional dan potensi ~~keuntungan~~ keuntungan dari setiap opsi.

Berikut adalah analisis yg dilakukan

Opsi 1 : membeli mesin jahit

Biaya Investasi Rp. 2.000.000

Biaya operasional Rp. 500.000 per bulan

Potensi keuntungan Rp. 1.000.000 per bulan

biaya total perbulan Rp. 500.000 (biaya operasional) +

Rp. 1.000.000 (potensi keuntungan) = Rp. 1.500.000

Return on Investment (ROI) = $(Rp. 1.000.000 - Rp. 2.000.000) /$

Rp. 2.000.000 = 50 %

Opsi 2 : membeli baju bekas yg lebih baik

Biaya Investasi Rp. 1.500.000

Biaya operasional Rp. 300.000 per bulan

Potensi keuntungan Rp. 800.000 ~~per~~ per bulan

biaya total perbulan : Rp. 300.000 (biaya operasional) +

Rp. 800.000 (potensi keuntungan) = Rp. 1.100.000

Return on Investment (ROI) = $(Rp. 800.000 - Rp. 1.500.000) /$

1.500.000 = 46,67 %

kesimpulan. Dari analisis yg dilakukan, Rido dapat mengetahui bahwa opsi 1 (membeli mesin jahit) memiliki ROI yg lebih tinggi yaitu 50 % dibandingkan dengan opsi 2. (membeli baju bekas yg lebih baik) yg memiliki ROI sebesar 46,67%. Oleh karena itu, Rido dapat memutuskan untuk membeli mesin jahit sebagai opsi investasi yg lebih baik untuk usahanya.

3. Kendala dalam manajemen persediaan yg sering dihadapi perusahaan meliputi :

1). Backorder: situasi ketika permintaan pelanggan melebihi persediaan yg tersedia.

Contoh: suatu perusahaan memiliki produk yg sangat populer, namun stoknya tidak mencukupi untuk memenuhi permintaan pelanggan.

Solusi: Meningkatkan persediaan dengan cara memperbaiki sistem penerimaan, memastikan kualitas produk & memiliki proses retur yg jelas & efisien.

2). Overstock: situasi ketika persediaan produk melebihi permintaan pelanggan.

Contoh: Suatu perusahaan memiliki stok produk yg tidak terjual dalam waktu yg lama, sehingga mengakibatkan ~~waktu~~ biaya tambahan untuk penyimpanan & pengawasan.

Solusi: Menggunakan metode FIFO (first in, first out) untuk memastikan produk yg pertama kali masuk ke dalam gudang akan terjual terlebih dahulu serta melakukan bundling dan cara lain untuk mengatasi dead stock.

3). Gangguan Rantai pasok: situasi ketika terjadi gangguan dalam rantai pasok, seperti penundaan produksi & pengiriman, peningkatan biaya, serta penurunan kualitas produk.

Contoh: Suatu perusahaan mengalami gangguan dalam rantai pasok karena pemasoknya mengalami masalah.

Solusi: Meningkatkan rencana dan strategi

manajemen persediaan dengan cara memiliki pemasok cadangan, memperbanyak lokasi produksi & menggunakan teknologi canggih untuk memantau & merespon perubahan dalam rantai pasokan.

4). Fluktuasi harga : Situasi ketika harga bahan baku atau produk berubah secara signifikan.

Contoh: suatu Perusahaan mengalami Fluktuasi harga bahan baku yg di gunakan dalam produksi produk.

Solusi: Merencanakan persediaan dengan lebih baik dan memprediksi fluktuasi harga dengan cara menggunakan data untuk memprediksi permintaan.

5). Penyusutan Persediaan: situasi ketika ketersediaan produk mengalami penyusutan, seperti kemalingan, produk kadaluarsa atau rusak.

Contoh: Suatu perusahaan mengalami penyusutan persediaan karena tidak adanya pengawasan yg ketat di gudang.

Solusi: Meningkatkan pengamanan gudang dengan cara memasang CCTV, melakukan monitoring kegiatan pegawai, & mengawasi stok produk secara lebih ketat.

6). Permintaan stok yg tidak menentu: situasi ketika permintaan stok barang tidak menentu, biasanya karena selera konsumen, tren pasar, & kondisi ekonomi.

Contoh: suatu perusahaan mengalami permintaan stok yg tidak menentu karena tren pasar yg berubah.

Solusi: Meningkatkan kemampuan prediksi permintaan dengan cara menggunakan data untuk memprediksi permintaan & menyesuaikan strategi bisnis dengan perubahan permintaan pasar.

71. Retur Produk: Situasi ketika Perangsan Mengembalikan Produk.
Contoh: Suatu perusahaan mengalami retur produk yg tinggi karena ~~masalah~~ kualitas produk yg tidak memuaskan.
Solusi: Meningkatkan kualitas produk & memperbaiki proses retur yg jelas dan efisien.